

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para mejorar las finanzas

Por:

Paola Anali Yaurivilca Barreto
Teodosia Gastelú Ayala

Asesor:

Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva

Lima, diciembre de 2019

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

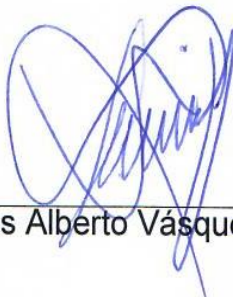
Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para mejorar las finanzas" constituye la memoria que presentan los Bachilleres Paola Anali Yaurivilca Barreto y Teodosia Gastelú Ayala para aspirar al Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Lima, a los tres días de diciembre, del año 2019.



Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva

Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para mejorar las finanzas

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Presentado para optar el Grado de Bachiller en Contabilidad


JURADO CALIFICADOR



Dr. Marcos Arthur Cornejo Cáceres
Presidente



Mg. Iván Apaza Romero
Secretario



CPC. Abrahan Braulio Santos Maldonado
Vocal

Lima, 03 de diciembre de 2019

Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para mejorar las finanzas

Accounts receivable management: a tool to improve finances

Yaurivilca Barreto, Paola Anali*, Gastelú Ayala, Teodosia^a, Carlos Alberto Vásquez Villanueva^a

^aEP. Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión, Lima - Perú

Resumen

El objetivo de este artículo de revisión es analizar la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar como una herramienta para mejorar las finanzas. La gestión de las cuentas por cobrar es un proceso donde se administra y gestiona las ventas al crédito y para efectuar dicha gestión se debe aplicar una evaluación mensual a las políticas y procedimientos de cobranza para anticipar el nivel de morosidad de los clientes. En conclusión, es importante que las cuentas por cobrar sean gestionadas eficientemente durante el periodo de crédito y la ejecución del pago, ya que permite generar flujo de efectivo que ayuda a las empresas a crecer; del mismo modo, contar con liquidez y solvencia para enfrentar sus obligaciones. Asimismo, el buen manejo de una política de crédito permite detectar pagos fuera de tiempo, evitar deudas incobrables que puedan ser perjudiciales para las utilidades de la entidad y de esa manera mejorar las finanzas.

Palabras clave: Políticas de crédito; gestión; cuentas por cobrar.

Abstract

The objective of this review article is to analyze the importance of managing accounts receivable as a tool to improve finances. Accounts receivable management is a process where credit sales are managed and managed and to carry out such management a monthly evaluation must be applied to collection policies and procedures to anticipate the level of delinquency of customers. In conclusion, it is important that accounts receivable be managed efficiently during the credit period and the execution of the payment, since it allows to generate cash flow that helps companies to grow; Similarly, have liquidity and solvency to meet your obligations. Likewise, the proper management of a credit policy allows detecting payments out of time, avoiding bad debts that may be detrimental to the entity's profits and thereby improving finances.

Keywords: Credit policies; management; accounts receivable.

1. Introducción

La gestión de las cuentas por cobrar como herramienta es utilizada para incrementar las finanzas; por ello, su gestión efectiva ayuda a generar mayores ingresos que permiten incrementar el reciclaje de fondos y cumplir con sus obligaciones a tiempo (Chuke y Agbo, 2018). Cabe recalcar que, las cuentas por cobrar según Izar e Ynzunza, (2017), como cualquier otro activo de una organización, deben gestionarse adecuadamente para que puedan cumplir su función de incrementar las ventas sin que su costo financiero se eleve, teniendo en cuenta que posee una influencia extraordinaria en la liquidez de las empresas; por tanto, se le debe prestar una atención especial (Menkinoski, Nikolovski, Karadjova, y Dičevska, 2016).

En el Perú las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan el 97% de la economía peruana; pese a ello, este sector no cuenta con políticas de cobro adecuadas que impulsen la generación de riqueza (Gestión, 2019). A esta problemática se suma la falta de conocimiento de la importancia de cobrar a tiempo las cuentas por cobrar de las pequeñas empresas (Fotopulos, 2018). Lo cual conlleva a no recuperar oportunamente las cuentas, lo cual produce deudas incobrables, generando dificultades en la liquidez (Wu y Dong, 2014 y Vásquez y Vega, 2016).

Asimismo, es importante tener en cuenta que la mala gestión de las cuentas por cobrar puede ocasionar riesgos generando cuentas incobrables, las cuales afectan directamente el efectivo y la finanzas de las empresas (Izar e Ynzunza, 2017). Lo cual representa un problema para las instituciones que ofrecen crédito a sus clientes; es por ello que, el desafío para las entidades es salvaguardar los márgenes de ganancias en la reducción de las cancelaciones, la reducción del costo de cobro, lo cual maximizará el efectivo recaudado (Francis e Yugi, 2018). Al respecto cabe recalcar que, la correcta gestión de las cuentas por cobrar permite disminuir la morosidad, y con ello contar con la liquidez corriente para cumplir con todas las obligaciones a corto plazo (Cueva, Vargas y Mendez, 2017).

Por tanto, el objetivo de esta revisión es analizar la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar como una herramienta para mejorar las finanzas que favorezcan a las empresas. La información que contiene la presente investigación implica las cuentas por cobrar, gestión de las cuentas por cobrar, políticas de crédito, tipos de políticas de crédito, políticas de cobranza, efectos positivos de la buena gestión de las cuentas por cobrar, los efectos negativos de una mala gestión de las cuentas por cobrar y pasos a seguir para obtener una buena gestión de cuentas por cobrar.

2. Metodología

El tipo de estudio del presente trabajo de investigación es descriptivo, por cuanto se hizo la revisión documental de fuentes primarias y secundarias, tales como: artículos nacionales e internacionales y libros, usando como referencia las bases de datos Dialnet, Redalyc, Scielo, Ebsco, Google académico, entre otros. Para el desarrollo de dicho trabajo de investigación se encontraron 45 documentos, de los cuales se seleccionaron 31 de ellos ya que estos se relacionaban con el tema de estudio. Después de haber fijado el objetivo de estudio y de hacer una lectura analítica de los textos y comprender ideas encaminadas al trabajo de investigación, es importante establecer criterios de organización y clasificación de la información obtenida. Por lo tanto, se realizó una base de datos en el Excel, detallando los campos más relevantes de cada uno de los trabajos de investigación revisados; entre ellos: autor, título del artículo, año, nombre de revista y fuente. Motivo por el cual, sirvió para el desarrollo del presente artículo, teniendo como título la gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para mejorar las finanzas.

3. Revisión teórica

3.1. Cuentas por cobrar

Según Merton y Bodie (como se citó en Vásquez y Vega, 2016), las cuentas por cobrar son un crédito otorgado por un determinado periodo, los cuales para Meza (2007) son importes adeudados por terceras personas a las empresas que proceden de las operaciones realizadas (Chuke y Agbo, 2018). Para Maicelo y Rodríguez (2013), es la representación del dinero a corto y largo plazo, por lo tanto, su control tiene que ser recuperado de los clientes.

De la misma manera, es el dinero que una entidad tiene derecho a recibir debido a que proporcionó un producto o servicio; sin embargo, la compañía aún no ha recibido el dinero (Hood, 2019). Por un lado, existen cuentas por cobrar que derivan de las operaciones de la empresa; por otro lado, existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa y estas corresponden a los préstamos y anticipos a empleados de la empresa, entre otros (Meza, 2007). En la actualidad, las empresas realizan sus ventas a crédito a 30, 60, 90 o 120 días, con la cual se crean cuentas por cobrar a clientes (Barron, 2003). Sin embargo, si estas no se llegan a cobrar se vuelven incobrables los cuales varían de acuerdo con las políticas de cobro de cada empresa (Meza, 2007). Pero, si la empresa estudia

adecuadamente los siguientes aspectos de cada cliente; entre ellos, liquidez, financiamiento, entonces se presentarán pocos incobrables (Horngren, 2004). Por otro lado, la eficiencia de las cuentas por cobrar comienza desde la venta y facturación hasta la cancelación del capital que se encuentra en poder de terceros, y estructurando los plazos de acuerdo a las posibilidades de la empresa (Maicelo y Rodriguez, 2013). Según Torres y Avelino (2017), menciona que es un factor principal de fuentes de ingreso de liquidez, las ventas al contado, por otra parte, también es importante la cartera de clientes para el desarrollo y crecimiento de la entidad, además provee la liquidez y la cancelación oportuna de sus obligaciones. Es por esto que se debe realizar un análisis de antigüedad de saldos para saber con exactitud los valores adeudados de la empresa (Chamba, 2017).

3.2. Gestión de cuentas por cobrar

Según el diccionario de la Real academia española, la gestión es la acción de ocuparse de la administración, organización y función de una empresa. Es por ello, que la gestión de las cuentas por cobrar es un proceso donde se administra y gestiona las ventas al crédito (Gonzales y Sanabria, 2018). Por ello, para efectuar dicha gestión se debe determinar una evaluación mensual a las políticas y procedimientos de cobranza para anticipar el nivel de morosidad de sus clientes (Cueva, Vargas y Mendez, 2017). Cabe considerar que al momento de otorgar las ventas al crédito, se debe gestionar eficazmente la cartera de los clientes que permitirá llevar un adecuado control de los mismos (Becerra, Biamonte y Palacios, 2017). Para ello, Schaum (como se citó en Francis y Yugi, 2018) menciona que se debe establecer términos y límites de crédito, cobro del crédito comercial, evaluación del riesgo, responsabilidad de incumplimiento y el financiamiento de las cuentas por cobrar hasta que el cliente pague su deuda. Es por ello que, la gestión de las cuentas por cobrar finaliza al momento de la cobranza de las deudas en el tiempo establecido.

3.3. Rotación de las cuentas por cobrar

La rotación de las cuentas por cobrar es un indicador que mide la eficacia de la gestión de una entidad, la cual permite conocer la rapidez que tiene esta para transformar sus cuentas por cobrar en efectivo; es así que, este indicador calcula el plazo promedio de crédito y la evaluación de políticas de crédito y cobranza, la fórmula de rotación se demuestra en la siguiente ecuación (Barco, 2018).

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ingresos por Venta}}{\text{Rotación por Cobrar Promedio}} \quad (1)$$

3.4. Periodo promedio de cobranza

Barco (2018), afirma que: “este indicador es adecuado para determinar el periodo promedio de cobranza necesario para recuperar las cuentas por cobrar por los créditos otorgados a los clientes” (p.18). Asimismo, si el resultado de la ecuación de la rotación de las cuentas por cobrar se encuentra entre 6 a 12 veces por año y el periodo promedio de cobranza de 60 a 30 días, demuestra que la política de crédito implantadas en una entidad son efectivas (Barco, 2018). Por otro lado, según Fernández y Gutiérrez (como se citó en Carrera, 2017) “muchas entidades establecen periodos de vencimiento de sus cuentas por cobrar entre 30 y 120 días; asimismo, estas logran recuperar sus activos corrientes a corto plazo debido a la cobranza inmediata de las cuentas” (p.18). Dichos periodos inician frecuentemente en la fecha de facturación; es decir, cuando se entrega el bien o realiza el servicio; en tanto, el compromiso de periodo de cobranza comienza con frecuencia en la fecha de facturación; es decir; cuando se entrega el bien o servicio (Izar e Ynzunza, 2017). Barco (2018) definió el periodo de promedio de cobranza de la siguiente forma.

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} \quad (2)$$

3.5. Políticas de crédito

Izar e Ynzunza (2017), mencionan que antes de otorgar crédito a nuevos clientes debe tenerse en cuenta el historial crediticio para no correr con el riesgo de generar cuentas incobrables que disminuyan el efectivo. Por otro parte, Cortez (2016) menciona que las políticas de crédito deben ser analizadas estrictamente por el departamento financiero, con la finalidad de obtener seguridad que respalde la cobranza de la deuda asumida por el cliente en los plazos estipulados. Es por ello que en la aplicación de una política de cobranza deben considerarse procedimientos que permitan la efectividad de la cobranza (Izar e Ynzunza, 2017). De acuerdo con Noriega (2011), las políticas de crédito tienen como finalidad tener un control apropiado de las cuentas por cobrar de una entidad, en la cual es de gran importancia implantar políticas de crédito y cobranza que ayuden a incrementar el capital de trabajo invertido.

La extensión del crédito a los clientes es una decisión basada en la gestión de crédito y la política de una empresa, la cual existe para facilitar las ventas (Mbula, Memba, y Njeru, 2016). En la actualidad, la mayoría de las empresas cuentan con políticas de crédito y pago, ya sea a corto plazo o largo plazo (Arroba, Morales y Villavicencio, 2018). Sin embargo, existe el riesgo de que no se cobren todas las cuentas, lo cual influiría negativamente en la utilidades, ya que estos no podrán transformarse en dinero (Menkinoski, et al, 2016). Sin embargo, de acuerdo con Vélchez (como se citó en Pérez y Tinoco, 2018), los procedimientos al otorgar un crédito no son adecuados cuando no existe un manual de requisitos para optar al crédito ya que se identifica una informalidad al otorgar el crédito y esto causará riesgos crediticios que pueden afectar los ingresos de la entidad. A causa de ello, Según Palma (como se citó en Gonzáles, Hernández y Gil, 2012) el cliente tampoco sabrá las fechas para realizar los pagos, los procedimientos a seguir, tampoco las consecuencias del crédito (las moras), lo cual ocasiona que aminoren los clientes en la entidad; por ello, es de gran importancia implantar políticas de crédito, de esta manera los clientes tendrán mayor información al momento del financiamiento y de la misma manera, la entidad va a tener más información sobre sus clientes y va a prevenir la morosidad y disminución de cartera de clientes.

3.5.1. Tipos de política de crédito.

3.5.1.1. Políticas restrictivas.

Según Guerrero y Galindo (como se citó en Medina, 2018), las políticas restrictivas “se caracterizan por el otorgamiento de créditos a corto plazo; asimismo, son normas de crédito estricta y cuenta con una política de cobranza agresiva, debido a las características de esta se reduce al mínimo las pérdidas en las cuentas de cobro dudoso que puede traer como consecuencia la reducción de las ventas y por ende los márgenes de utilidad será reducida”(p.21).

3.5.1.2. Políticas liberales.

“Las políticas liberales otorgan créditos considerando la competencia, las cuales son menos exigentes en los periodos de cobranza para el pago de las cuentas por cobrar; por lo tanto, trae como consecuencia el aumento de las cuentas por cobrar; así también las pérdidas en cuentas incobrables” (Medina, 2018,p.21).

3.5.1.3. Políticas racionales.

“Las políticas racionales deben aplicarse de manera adecuada, para que se pueda alcanzar a producir un flujo normal de crédito y cobranza; de tal manera, que maximice el rendimiento en la inversión de la empresa. Por ello, los créditos son otorgados a plazos razonables, de acuerdo a las características de los clientes, y los gastos de cobranza son aplicados tomando en consideración los cobros a efectuarse obteniendo un margen de beneficio razonable” (Medina, 2018, p.21).

3.5.1.4. Políticas de cobranza

“Las políticas de cobranza son estrategias que una entidad debe conseguir para cobrar los créditos otorgados a sus clientes, siguiendo las normativas del crédito, a través de un análisis crediticio, promedio de pagos y el volumen de las ventas” (Atoche, 2016,p.2). Sin embargo, para Noriega (2011) la morosidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos de la entrega del crédito no son apropiados, lo cual impide realizar operaciones de cobranza. Asimismo, para Uceda y Villacorta (como se citó en Gonzales y Sanabria, 2016) provoca efectos perjudiciales para los proveedores, generando incapacidad de cumplir obligaciones en las fechas indicadas. Gonzales y Sanabria (2016), menciona que la mora conlleva incremento de las necesidades de financiación y genera falta de liquidez.

3.6.Efectos positivos de la gestión de las cuentas por cobrar

La gestión de las cuentas por cobrar evidencia el manejo adecuado de los créditos otorgados por la venta o prestación de servicios; de la misma manera, ayudan a mantener productos de calidad, evitando que estos se deterioren (Appian, Adarkwah, Donkor y Kyei, 2016). Además, para OuYangi (como se citó en Wu y Dong, 2014) la gestión de las cuentas por cobrar ayudan a reducir las existencias, costos de almacenamiento y salarios adicionales.

Por lo tanto Castro (2014) indica que la gestión de estas cuentas permite el retorno oportuno del efectivo por las operaciones realizadas, otorgando a la empresa una mayor inversión y el cumplimiento de sus obligaciones a corto y largo plazo para el desarrollo exitoso de sus actividades

3.7.Efectos negativos de una mala gestión de las cuentas por cobrar

La mala gestión de las cuentas por cobrar puede ocasionar riesgos generando cuentas incobrables, las cuales afectan directamente el efectivo y la finanzas de las empresas (Izar e Ynzunza, 2017). Del mismo modo, Cárdenas y Velasco (2014) afirman que otro efecto negativo de una inadecuada gestión conlleva a la morosidad de estas. Por último, Vera y Costa (citado en Cortez y Burgos, 2016) mencionan que el siguiente efecto negativo es la incobrabilidad de las cuentas, la cual ocasiona la disminución del capital de trabajo y si esto prosigue, puede llegar a ocasionar la insolvencia de la empresa.

3.8. Pasos a seguir para obtener una buena gestión de cuentas por cobrar

La Cámara de Comercio de Medellín (2017) menciona que para aplicar una buena gestión de las cuentas por cobrar debe seguirse adecuadamente las siguientes pautas:

- La preparación y planeación.- Son fundamentales para obtener información del cliente, para ello se considera los estados de cuentas conciliados para prevenir deudas incobrables; asimismo, la revisión y cálculo de intereses por moras, garantías por las deudas otorgadas, historial crediticio, estrategias de negocio y cobranza, sin dejar descuidar el deterioro de las condiciones de pago de los clientes (Cámara de Comercio de Medellín, 2017).
- La comunicación y negociación.-“Debe ser asertiva ya que si el cliente no realiza el pago en la fecha programada se le recordará las obligaciones adquiridas y lo que conlleva el incumplimiento del pago” (Cámara de Comercio de Medellín, 2017,p.01).
- Los compromisos y seguimientos de las cuentas.-“No debe descuidarse este paso, ya que mediante él se estipula la elaboración de actas de negociación donde se especifica las obligaciones adquiridas, garantías, responsabilidades y fechas de cumplimiento de pago; por lo contrario, si no se cumple dicho paso se procederá al cobro extraprocesal o jurídico” (Cámara de Comercio de Medellín, 2017,p.01).

- El cobro extraprocesal o jurídico.-“Se aplicará en el caso que el cliente incumpla con los periodos de pago, en este paso el abogado (de la empresa) exigirá al deudor el pago inmediato de las cuentas y advertirle sobre las consecuencias legales; por otro, lado se debe considerar que el cobro llegue a ser cobro extraprocesal para no correr el riesgo de cobranza” (Cámara de Comercio de Medellín, 2017,p.01).
- La evaluación y medición.-“La empresa debe desarrollar actividades donde se evalúe y mida el desempeño de las áreas de gestión de crédito e incentivarlos con remuneraciones por un porcentaje establecidos previamente por la recaudación de deudas” (Cámara de Comercio de Medellín, 2017,p.01).

4. Conclusión

Al término de la presente investigación se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar como una herramienta es indispensable para mejorar las finanzas, Es por ello que las cuentas se deben gestionar eficientemente durante el periodo de crédito y la ejecución del pago, debido a que permite generar flujo de efectivo, incremento de capital de trabajo y liquidez, de esta manera, favoreciendo a las empresas para seguir invirtiendo en nuevos proyectos y mantener con solvencia para enfrentar sus obligaciones con terceros. Asimismo, al aplicar una política de crédito permite detectar pagos fuera de tiempo, de la misma manera, ayudará a reducir las deudas incobrables que pueden ser perjudiciales para las utilidades de la entidad. Por otro lado, cabe recalcar que la información oportuna que se recopila de los clientes antes de otorgar el crédito ayuda a disminuir la morosidad de las cuentas, salvaguardando las finanzas.

5. Referencias

- Chuke & Agbo, (2018). Impacto del periodo de cuentas por cobrar en la rentabilidad del seguro cotizado Empresas en Nigeria, *Transylvanian Review*, XXVI (29), 12-14
- Ahluwalia, M. S., Approach, I. A. G., Anand, N., Arora, R. U., S., Basu, K.(2016). Gestión de cuentas por cobrar en la utilidad de la Empresa: Un enfoque en la compañía de electricidad de Ghana.
- Avila, & Gil, R. (2019). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. Universidad Laica Vicente Rocafructe de Guayaquil, 1(1), 24.
- Antioquia, C. de C. M. para. (2017). Paso a paso para un recaudo de cartera efectivo. Recuperado de <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesempresariales/BibliotecaContabilidadFinanzas/Pasoapasoparaunrecaudodecarteraefectivo.aspx>
- Atoche Bernal, L. P. (2016). Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic SAC del distrito Salaverry año 2015. Universida César Vallejo.
- Becerra Chávez, Luisa Biamonte Nieto, Cinthya Vanessa Palacios Navarro, E. R. (2017). *Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa "Ademinsa S.A.C."* Universidad peruana de las Américas, Perú.
- Barron, A. (2003). Estudio práctico de la ley del impuesto al activo. Mexico: Editorial.
- Cárdenas, M., & Velasco B, B. M. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado. *Revista facultad nacional de salud pública*, 32(1), 16–25.
- Carrera Navarrete, S. I. (2017). *Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador.
- Castro, J. (2014). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar*. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Chamba, S. S. (2017). *Las ventas al crédito y su impacto en la liquidez*. Universidad laica Vicente Rocafructe de Guayaquil, Ecuador.
- Cortez, D., & Burgos, J. (2016). *La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales*. *Revista Observatorio de La Economía Latinoamericana*. Universidad Técnica de Machala, Ecuador.
- Cortez Rivas, D. A. (2016). *La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales*. Recuerpado de <https://doi.org/1390-9304>
- Cueva Gil, E. F., Vargas, M. J., & Mendez, J. D. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa de "Servicios pronefros SAC." en la ciudad de lima del año 2015. *universidad peruana de las Américas*, Perú.
- Drusso, B. (2018). Análisis de la Situación de la Empresa: Ratios de Gestión I. *Actualidad Empresarial*, 1(1), 172.
- Fotopulos, D. (2018). *Libro contabilidad para numerofóbicos: Una guía de supervivencia para dueños de la pequeña empresa*. Estados Unidos de America: Harper Colling Español.
- Francis, M. &, & Yugi, C. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y rendimiento financiero de embu agua y compañía de saneamiento limitada, condado de embu, kenia. *Iajef*, 3(2), 216–240.
- Gestión. (2019). *Carlos Anderson propone crear un ministerio para las pymes*. Empresa Editorial El Comercio S.A.C. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/sugieren-creacion-ministerio-pymes-impulsar-economia-nndc-264155-noticia/>
- Gonzales, P. E., & Sanabria, B. S. W. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015*. Universidad Peruana Unión, Perú.
- Gonzáles Cardozo, C. E., Hernández Gil, C. J., & Gil Urdaneta, W. del valle. (2012). Políticas de crédito aplicadas por las empresas del sector de repuestos automotrices. *Multiciencias*, 12 (1),

- Gonzales Pisco, E., & Sanabria Bolaños, S. W. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista de Investigación Universitaria*. <https://doi.org/10.17162/riu.v5i2.975>
- Hood, E. (2019). *What Is Accounts Receivable?* Recuperado de from <https://www.ignitespot.com/what-are-accounts-receivable>.
- Horngren, C. (2004). *Contabilidad un enfoque aplicado a México*, México: Educación Mexico.
- Joselyn, M. & E., & Villavicencio. (2018). Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez. Eumed.net. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Landeta, & Ynzunza, B. (2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. Poliantea, Maicelo Diaz, D. A., & Rodirguez Romero, G. J. (2013). *Gestion De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Efecto En La Rentabilidadok*, 90.
- Mbula, K. J., Memba, S. F., & Njeru, A. (2016). Efecto de las cuentas por cobrar en el desempeño financiero de las empresas Financiado por Capital de Riesgo del Gobierno en Kenia. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 7(1), 62–69. <https://doi.org/10.9790/5933-07116269>
- Medina Llatas, D. L. (2018). Diseño de políticas de crédito y cobranzas para una comercializadora de arroz. Universidad Peruana Unión. 77
- Menkinoski, G., Nikolovski, P., Karadjova, V., & Dičevska, S. (2016). Cuentas por cobrar - Tarea importante Bajo Condiciones de Globalización, 27, 88–94.
- Meza, C. (2007). *Contabilidad. Análisis de Cuentas*. (universidad N. a D. S. Jose, Ed.). Costa Rica.
- Muñoz Vásquez, L., & Vega Plasencia, E. M. (2016). *Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Consermet S.a.C., Distrito De Huanchaco, Año 2016*.
- Noriega Castro, J. V. (2011). *Administración de cuentas por cobrar un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. Universidad de San Carlso de Guatemala, Guatemala.
- Pérez Sevilla, E. D. L. Á., & Tinoco Palacios, H. D. C. (2018). Importancia de las políticas de crédito y control financiero administrativo de los inventarios en el procesamiento de la información contable de la empresa Los Lirios S.A, durante el primer semestre del año 2017.
- Torres Mirranda, J., & Avelino Ramirez, M. (2017). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía . Ltda ., 1–14.
- Wu, G., & Dong, X. (2014). Estudio sobre cuentas por cobrar en empresas industriales rurales. *Revista de Investigación Química Y Farmacéutica*, 6(5), 561–565.